

SVILUPPO RISORSE PER L'AZIENDA

CISITA

PARMA IMPRESE



Executive TOOLS

STRUMENTI AVANZATI
PER LO SVILUPPO MANAGERIALE

17 OTTOBRE – 28 NOVEMBRE 2014

IN COLLABORAZIONE CON

⁺projectware

 STRATEGIC
Management Partners

Deloitte.





“Executive Tools - Strumenti avanzati per lo sviluppo manageriale” offre ai responsabili di funzione e di processo, ai manager che si trovano a gestire tematiche differenti e a tutti coloro che cercano strumenti concreti per sviluppare al meglio la propria attività, un’opportunità di **aggiornamento professionale innovativo ed efficace**. Una proposta che da un lato favorisce lo **scambio diretto con esperti affermati** nei diversi settori, e dall’altro **ottimizza il tempo investito** anche grazie all’impiego dei nuovi strumenti on-line oggi a disposizione.

GIORNATE FULL IMMERSION

Le giornate formative sono dedicate ad approfondire particolari tematiche nell’ambito di argomenti quali **Project Management, Business Plan, Sales Management e Web Marketing**, e sono strutturate in base ad una **formula full immersion** - compreso il pranzo con docente e gli altri partecipanti che prevede un **approfondimento concreto e intensivo** della specifica materia trattata.

APPROFONDIMENTI E RISORSE ON-LINE

Questi incontri prevedono anche l’iscrizione alla Community on-line di Cisita Parma, dove accedendo alla sezione esclusiva dedicata alle giornate “Executive Tools” troverete ulteriori documenti e materiali, oltre al **forum di contatto diretto con gli esperti coinvolti**, messo a vostra disposizione per approfondimenti e confronti successivi alla giornata in presenza.

QUALITA’ ED EFFICACIA FORMATIVA

Vista la particolare impostazione a carattere seminariale di questi incontri, ognuna delle giornate formative sarà **avviata con un minino di sei e un massimo di dieci partecipanti**, per favorire interazione, scambio e concreto approfondimento tematico.

PARTNERSHIP SPECIFICHE

Per offrire i **contenuti più aggiornati** abbiamo coinvolto gli **esperti** di alcune società di formazione e consulenza specializzate dei diversi temi trattati, come **Projectware, Deloitte & Touche Spa, Strategic Management Partners e Web Marketing Manager Srl**.

SEDE DEI CORSI: CISITA PARMA - BORGO GIROLAMO CANTELLI 5 - 43121 PARMA



FORMULE PROMOZIONALI E FINANZIAMENTI

Per favorire la più ampia partecipazione abbiamo previsto alcune formule promozionali per chi fosse interessato a seguire più di una giornata formativa:

- **FORMULA BIS:** sconto del 5% sul costo totale per la scelta di 2 tra i 4 titoli.
 - **FORMULA TRIS:** sconto del 10% sul costo totale per la scelta di 3 tra i 4 titoli.
 - **FORMULA POKER:** sconto del 15% sul costo totale per la scelta di tutti e 4 i titoli.
 - **FORMULA AZIENDA:** per le aziende che vogliano iscrivere più di un collaboratore ad una o più giornate offriamo infine uno **sconto del 10%** sul totale delle quote di partecipazione.
- Le formule promozionali non sono cumulabili.

**TUTTE LE GIORNATE FORMATIVE
POSSONO ESSERE FINANZIATE CON FONDIMPRESA E/O FONDIRIGENTI:
CONTATTACI PER SAPERE COME: INFO@CISITA.PARMA.IT**

PROJECT RISK MANAGEMENT

OBIETTIVI

Il Risk Management, nell'ambito della gestione dei progetti, consiste **nell'identificare, analizzare e rispondere agli imprevisti (o opportunità) cui un progetto può incorrere**. Il relativo processo deve pertanto minimizzare le conseguenze negative, e massimizzare quelle positive. Il corso fornisce un approfondimento delle tecniche a supporto dei processi principali di gestione di rischi di progetto. Obiettivo del corso è pertanto quello di fornire a chi si occupa o si dovrà occupare di gestione di progetti complessi la **capacità di gestire il processo di pianificazione e controllo dei rischi**, accompagnando i concetti esposti con strumenti pratici ed esercitazioni.

CONTENUTI

Introduzione al Risk Management: l'ambito del Risk Management nella gestione dei progetti, cenni di Project Management, eventi probabilità e impatto, il concetto di "livello di rischio". Identificazione dei rischi e Risk Register: brainstorming, checklist di controllo; "interviste ed expert judgement"; simulatori e prototipi, metodologia Delphi; Affinity Diagram, SWOT Analysis.

Analisi e Quantificazione dei rischi: analisi quantitativa e qualitativa, Risk Matrix, Expected Monetary Value e Priority Index, teoria delle decisioni (Matrice di PayOff e Alberi Decisionali), tecniche di simulazione (Metodo MonteCarlo, Analisi What-If).

Pianificazione delle risposte ai rischi e stesura del Risk Plan: tecniche di gestione di rischi e delle opportunità, definizione del Risk Plan, indicatori del rischio all'interno dei progetti, uso delle Contingency, conformità col Budget di Progetto.

La fase di Controllo dei rischi: processo di controllo, aggiornamento del Risk Plan per i rischi aggiuntivi.

PROFILO SOCIETÀ'

Projectware costituisce un punto di riferimento per quanto riguarda la formazione e la consulenza sul Project Management. L'attività formativa in Projectware è basata su una forte interazione con l'aula ottenuta lavorando su progetti reali. Projectware collabora con realtà italiane ed internazionali, erogando corsi di Project Management presso aziende operanti nei più svariati settori, tra i quali: Aerospaziale; Automazione industriale; Energy; ERP; Farmaceutico; Fashion; Finance; GDO; Information Technology; Ingegneria civile; Logistica; Manifatturiero; Marketing; Servizi e consulenza; Telecomunicazioni.

PROFILO DOCENTE

Bruno Aiazzi. Laureato in Ingegneria Gestionale al Politecnico di Milano con una tesi sul Project Management, inizia il suo percorso di carriera in un'azienda operante nel settore dell'Information Technology in qualità di Project Manager per diventare poi Business Unit Manager e raggiungere infine il ruolo di Direttore Generale. Successivamente avvia un'attività imprenditoriale nell'ambito della formazione manageriale con specializzazione nell'ambito del Project Management, fino a dare vita a Projectware. Nel corso di oltre 20 anni di esperienza ha approfondito e perfezionato la propria conoscenza del Project Management e dei temi manageriali, conseguendo tra l'altro le seguenti certificazioni: PMP presso il PMI (Project Management Institute ed è membro associato del PMI italiano), PRINCE2 e ITIL.



DATA E ORARIO
venerdì 17 ottobre 2014
ore 9.00 - 18.00

QUOTA INDIVIDUALE DI PARTECIPAZIONE
450,00 € + Iva per Aziende associate UPI/GIA
600,00 € + Iva per Aziende non associate
La quota di partecipazione comprende:
materiale didattico, accesso esclusivo all'ambiente
on-line con materiali e approfondimenti, pranzo.

ISCRIZIONI MULTIPLE
Per iscrizioni di più persone
e/o a più giornate formative
vedi le formule promozionali
a pag 3.

IL BUSINESS PLAN: STRUMENTO DI GESTIONE E DI COMUNICAZIONE

OBIETTIVI

Nel mutato contesto macroeconomico il **Business Plan è un elemento fondamentale** per la definizione e il monitoraggio dello sviluppo di prodotti e/o del business, nonché per la realizzazione di progetti di ristrutturazione e/o razionalizzazione finanziaria, patrimoniale ed economica.

La giornata formativa si pone l'obiettivo di focalizzare l'attenzione sul percorso e sulle **fasi aziendali di predisposizione del Business Plan** e sulle aspettative dei finanziatori.

CONTENUTI

Il corso avrà i seguenti contenuti: descrizione dei principali strumenti di pianificazione (budget, Business Plan e relative differenze, funzione e limiti del Business Plan), contenuti del Business Plan, illustrazione di un Business Plan e modalità di costruzione in un'impresa industriale di medie dimensioni, indicatori di performance.

La metodologia didattica sarà articolata in lezioni frontali in aula con utilizzo privilegiato del metodo esperienziale e presentazione di esempi concreti e reali.

Al termine della giornata i partecipanti avranno acquisito gli elementi fondamentali e sufficienti all'analisi del Business Plan della propria realtà aziendale ovvero di altre imprese oggetto d'interesse, oltre alle competenze di base per la sua predisposizione.

PROFILO SOCIETÀ'

Deloitte & Touche S.p.A. Deloitte è una tra le più grandi realtà nei servizi professionali alle imprese in Italia, dove è presente dal 1923 e dove conta circa 3.600 professionisti con un'offerta multidisciplinare e presenza capillare sul territorio nazionale.

Deloitte fornisce servizi di audit, tax, consulting e financial advisory ad aziende pubbliche e private in tutti i settori di mercato. Vanta un network internazionale di società presenti in oltre 150 Paesi e 200.000 professionisti.

PROFILO DOCENTE

Valeria Brambilla. Entra in Arthur Andersen (poi integrata con Deloitte) nel 1995, dirigente industriale dal 2000 e socio dal 2007. Dal 2009 assume la responsabilità dell'ufficio di Parma e dal 2012 è responsabile nazionale dell'Industry Manufacturing. Ha maturato una significativa esperienza (oltre 15 anni) in revisione e consulenza contabile servendo aziende appartenenti ad importanti gruppi manifatturieri internazionali quotati (sia sul mercato italiano che americano) e non quotati. Dal 2000 partecipa a programmi di formazione internazionale. Collabora con l'Università di Parma tramite la partecipazione a studi di ricerca nell'ambito del controllo interno delle società quotate e grandi aziende, seminari ed a docenze in materia contabile. Collabora inoltre con l'Università Cattolica, l'Unione degli Industriali di Bologna, l'Ordine dei commercialisti di Piacenza e l'Ordine dei commercialisti di Cremona presso i quali tiene convegni.



DATA E ORARIO
venerdì 31 ottobre 2014
ore 9.00 - 18.00

QUOTA INDIVIDUALE DI PARTECIPAZIONE
450,00 € + Iva per Aziende associate UPI/GIA
600,00 € + Iva per Aziende non associate

La quota di partecipazione comprende:
materiale didattico, accesso esclusivo all'ambiente
on-line con materiali e approfondimenti, pranzo.

ISCRIZIONI MULTIPLE
Per iscrizioni di più persone
e/o a più giornate formative
vedi le formule promozionali
a pag 3.

IL RUOLO DEL SALES MANAGER NELL'IMPRESA MODERNA

OBIETTIVI

La giornata formativa tratta in tre step il ruolo del Sales Manager all'interno dell'impresa moderna.

Nella **prima fase** viene letto il contesto attuale, le differenze emerse negli ultimi anni e le priorità delle attività di sales management.

La **seconda parte** illustra i temi di organizzazione e gestione di una rete di vendita, trattando i principali driver strategici su cui i responsabili commerciali possono agire, indicando un approccio strutturato e applicabile in differenti settori.

Nell'**ultima parte**, si affronta l'attività day-by-day di un Sales Manager: prendere decisioni in grado di incentivare la forza vendita in coerenza con la strategia aziendale.

CONTENUTI

Il corso verte su tre macro-temi, trattati con l'ausilio di esempi di applicazione pratica.

La funzione vendite e il ruolo del Sales Manager all'interno dell'azienda moderna: il nuovo ruolo Sales Manager e la relazione (e i conflitti) tra le vendite, il marketing e le altre funzioni aziendali, l'ingresso dei nuovi canali di vendita e la relazione con il cliente.

La gestione delle reti di vendita: scegliere la struttura organizzativa più adatta al proprio contesto in funzione degli obiettivi aziendali e delle potenzialità del mercato, Account profitability (strumenti per identificare e monitorare le performance dei clienti).

Incentivazione e monitoraggio della forza vendita: orientare strategicamente la rete vendita con un adeguato sistema di obiettivi, progettare un piano incentivante attraverso premi e benefit, organizzare contest di vendita, misurare le performance della forza vendita, utilizzare i KPI per strutturare un sistema di miglioramento continuo.

PROFILO SOCIETÀ'

Strategic Management Partners è una società indipendente di consulenza di direzione e organizzazione, che coniuga le best practice con una sensibilità specifica sulle imprese italiane, mirando al raggiungimento di risultati originali, concreti e creativi ottenuti affiancando il management aziendale.

La società svolge inoltre attività formativa attraverso corsi, seminari e convegni organizzati sia da scuole di formazione (Business School II Sole24Ore, Business International, ENI University, Politecnico di Milano) sia da specifiche aziende (Abbott, Domus, Giuffrè, Telecom, Vodafone, ecc.). Nello specifico, l'area Marketing&Sales ha sviluppato recentemente alcuni progetti di innovazione sull'area del sales management utilizzando tutti i tools più innovativi.

PROFILO DOCENTE

Il corso vedrà la partecipazione di due docenti.

Stefano Garisto. Manager di Strategic Management Partners, laureato in ingegneria presso il Politecnico di Milano. Guida progetti di marketing, vendite e change management sui settori media, editoria e B2B. Attualmente impegnato in progetti di temporary management di funzioni sales & marketing.

Lorenzo Paoli. Manager di Strategic Management Partners, laureato in ingegneria presso il Politecnico di Milano. È a capo di progetti di su reti commerciali e nel marketing B2B. Attualmente impegnato in progetti di ri-organizzazione di funzioni marketing&sales presso grandi imprese italiane.



DATA E ORARIO
venerdì 14 novembre 2014
ore 9.00 - 18.00

QUOTA INDIVIDUALE DI PARTECIPAZIONE
450,00 € + Iva per Aziende associate UPI/GIA
600,00 € + Iva per Aziende non associate
La quota di partecipazione comprende:
materiale didattico, accesso esclusivo all'ambiente
on-line con materiali e approfondimenti, pranzo.

ISCRIZIONI MULTIPLE
Per iscrizioni di più persone
e/o a più giornate formative
vedi le formule promozionali
a pag 3.

KPI E ROI PER IL WEB MARKETING E IL SOCIAL MEDIA MARKETING

OBIETTIVI

Questa giornata formativa è stata progettata con l'intento di trasferire ai partecipanti, le **competenze** di base per impostare una **corretta misurazione**

- dei **KPI** (Key Performance Indicator, Indicatori Chiave di Prestazione) delle iniziative online di Web Marketing e di Social Media Marketing;
- del **ROI** (Return On Investment, Ritorno degli Investimenti) delle iniziative online di Web Marketing e di Social Media Marketing;

Tali obiettivi saranno perseguiti sviluppando nei partecipanti la **dimestichezza con l'uso degli strumenti Social Media e Web Marketing** relativamente ai trends, in modo di poter prendere consapevoli decisioni sull'impostazione delle strategie digital da mettere in atto.

CONTENUTI

Social Media Trends - ROI e KPI dei Social Media e delle iniziative online - Project Management per ottimizzare i progetti online e le misurazioni (ROI e KPI) - Esercitazioni per la creazione dei propri KPI - Esercitazioni per la misurazione del proprio ROI - Alcuni tool di misurazione online.

PROFILO SOCIETA'

Web Markteting Manager S.r.l. è tra le più innovative società di consulenza digital e social media in Italia. Conta 150 collaboratori, organizza il Social Media Marketing Day #SMMDayIT, evento più importante in Italia sui temi Social Media.

Ha partnership con la Business School de IlSole24Ore (in particolare con l'area Master in Digital Strategy e Marketing e Comunicazione Digitale) e con lo SNID (Master in Social Netork Influence Design del Poli. Design Politecnico di Milano) e con il Centro di Documentazione Giornalistico.

PROFILO DOCENTE

Andrea Albanese. Docente SNID (Social Network Influence Design) nel Master "Poli.Design" del Politecnico di Milano, autore della ricerca Social Media Effectiveness Use Assessment. Docente per IlSole24Ore nel Master in "Marketing, Comunicazione e Digital Strategy" e nel Master in "Comunicazione e Media Digitali". Docente Centrostudi Giornalismo e Comunicazione - Master in Communication Management. Autore della ricerca SDA Bocconi Customer Experience & Social Network e collaboratore alla ricerca E-Discovery: Nuove Forma di intelligence nel Social Web. Co-autore della pubblicazione La sicurezza nei social media per "Oracle Community for Security". Community Manager di "Social Media Digital Marketing Italia" e "Social Media Marketing Italiano", primarie community Italiane LinkedIn (35.000 utenti LinkedIn totali). Community Manager "Giornalisti e Pubblicisti e Social Media" su LinkedIn. Collabora con alcune società e start-up in temi di CRM, Social Network, Web Marketing e Web Intelligence. È Project Manager e Community Manager per Web Marketing Manager S.r.l.



DATA E ORARIO
venerdì 28 novembre 2014
ore 9.00 - 18.00

QUOTA INDIVIDUALE DI PARTECIPAZIONE

450,00 € + Iva per Aziende associate UPI/GIA

600,00 € + Iva per Aziende non associate

La quota di partecipazione comprende:
materiale didattico, accesso esclusivo all'ambiente
on-line con materiali e approfondimenti, pranzo.

ISCRIZIONI MULTIPLE

Per iscrizioni di più persone
e/o a più giornate formative
vedi le formule promozionali
a pag 3.

MODULO DI ISCRIZIONE

Seguici anche su



per approfondimenti!

Ragione sociale azienda:

Indirizzo:

Partita IVA:

Attività:

n. posizione INAIL:

telefono:

fax:

e-mail:

Banca di appoggio:

IBAN:

ADERENTE UPI o GIA: SI ☐ NO ☐

Nome e Cognome partecipante:

Ruolo:

Data e luogo di nascita:

Residenza:

Titolo di studio:

- ☐ **1. PROJECT RISK MANAGEMENT** - venerdì 17 ottobre 2014, ore 9.00 -18.00
- ☐ **2. IL BUSINESS PLAN: STRUMENTO DI GESTIONE E DI COMUNICAZIONE** - venerdì 31 ottobre 2014, ore 9.00 -18.00
- ☐ **3. IL RUOLO DEL SALES MANAGER NELL'IMPRESA MODERNA** - venerdì 14 novembre 2014, ore 9.00 -18.00
- ☐ **4. KPI E ROI PER IL WEB MARKETING E IL SOCIAL MEDIA MARKETING** - venerdì 28 novembre 2014, ore 9.00 -18.00

Per iscriversi occorre compilare il presente modulo ed inviarlo ai seguenti recapiti: e-mail info@cisita.parma.it o fax 0521.226501. In caso di iscrizione a più giornate e/o di più partecipanti (da comunicarsi compilando una copia del modulo di iscrizione per ogni singolo partecipante) verrà riconosciuto uno sconto (vedi pag. 3). Le iscrizioni dovranno pervenire entro 7 giorni lavorativi prima della data di svolgimento del corso di interesse. Sarà cura di Cisita Parma dare conferma dello svolgimento del corso almeno 3 giorni lavorativi prima della data prevista e procedere contestualmente all'emissione della relativa fattura. Nell'eventualità di ritiro del partecipante, tale richiesta dovrà essere comunicata entro 5 giorni lavorativi prima della data di svolgimento del corso (in caso contrario verrà comunque emessa la relativa fattura).

DATA

TIMBRO E FIRMA DELL'AZIENDA

N.B.

In conformità alla legge 196/2003 sulla tutela dei dati personali, Cisita garantisce la massima riservatezza dei dati fornitici e la possibilità di richiederne gratuitamente la rettifica o la cancellazione scrivendo a Cisita via G. Cantelli 5 - 43121 Parma.
I dati verranno utilizzati da Cisita al solo scopo di inviare informazioni sui programmi e le iniziative future.
Qualora il corso preveda un cofinanziamento pubblico, i presenti dati saranno inoltre trasmessi all'Ente pubblico finanziatore.